

# EL RADAR DE MI NEGOCIO, EMPRESAS DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES

Teniendo en cuenta los cambios que estamos viviendo actualmente, es necesario que aprovechemos todas las oportunidades que ofrece nuestro sector TIC. Por lo anterior, es importante analizar las tendencias que han surgido, cómo nuestra competencia ha respondido a la crisis y qué nuevas necesidades surgen en nuestros clientes.

A continuación, te brindaremos unos *tips* de cómo ajustar tu negocio en época de cambios:



## 1. Identifiquemos nuevas tendencias

¿Qué es una tendencia?	¿Cómo identificarlas?	Algunas fuentes
La dirección o rumbo del mercado, durante un periodo de tiempo (Charles Henry Dow).	Revisa algunas fuentes de información confiables como periódicos, noticias, estudios sectoriales, firmas consultoras, eventos especializados y/o revistas especializadas.	Te sugerimos revisar las siguientes fuentes: Clúster de Software y TI de Bogotá, Colombia TIC, Fedesoft, Revista Enter.co, Observatorio de economía digital, Revista Dinero, Portafolio, entre otros.



## 2. Investiguemos la competencia

¿Quién es la competencia?	¿Cómo identificarla?	¿Qué hacer con la información?
Aquella que suple la misma necesidad en la que mi empresa está enfocada, con productos y/o servicios iguales o diferentes.	Te invitamos a que hagas dos investigaciones: 1) Qué están haciendo empresas similares a la tuya en otros países 2) Analizar que están haciendo las empresas referentes en nuestro país.	Identifica sus buenas prácticas e impleméntalas si son aptas para tu negocio.



## 3. Analiza el mercado

¿Qué es el mercado?	¿Cómo identificar clientes potenciales?
Son los clientes, ya sean actuales o potenciales (que podrían llegar a consumir nuestros productos/servicios). Te invitamos a hablar con tus clientes para identificar cómo están trabajando actualmente, qué necesitan o cómo podrías mejorar su operación.	<p>Para identificar a los clientes potenciales te sugerimos:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Participar en eventos virtuales o presenciales como ferias, ruedas de negocio, capacitaciones, entre otros.</li><li>• Pedir a tus clientes que te referencien con otros clientes que puedan interesarse en lo que ofreces.</li><li>• Compartir conocimiento como conferencista sobre un tema de tu especialidad que permita atraer posibles clientes.</li><li>• Hacer uso de las redes sociales para llegar a nuevos clientes como Facebook, LinkedIn, Instagram, etc.</li><li>• Observar qué clientes tiene tu competencia, dónde se encuentran y qué hace ella para tener más clientes.</li></ul> <p>Luego, te sugerimos hacer una base con clientes actuales y potenciales, llámalos (no hagas encuestas) y ten presente que el énfasis es escucharlos con mucha atención, ¡conócelos! Y así responde a sus necesidades y fidelízalos.</p>

# EL RADAR DE MI NEGOCIO, EMPRESAS DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES



## 4. Trabaja con la información obtenida en los anteriores puntos

En este punto ya tienes un radar completo de tu negocio, pero te invitamos a qué no te quedes ahí. ¡Avanza! Con la información recolectada puedes:

- Identificar dónde encontrar nuevos clientes
- Usar la tecnología para vender tus productos y servicios, ejemplo: redes sociales, whatsapp business, plataformas como Rappi, Uber, Eats, Mercado libre, Daffiti, etc.
- Ajustar o crear productos/servicios gracias a la información que te dan tus clientes, la competencia y el mercado
- Implementar nuevas prácticas laborales
- Redefinir procesos
- Buscar aliados que te ayuden a lograr tus metas.

## ¡Asesoría Virtual tu mejor aliado!

Aprovecha este momento para fortalecer y hacer crecer tu empresa, aquí.



No olvides que como consecuencia de la coyuntura actual, se han acelerado algunas tendencias tecnológicas, por lo cual identifica cuáles de esos cambios pueden significar una oportunidad de negocio para ti:



Mayores compras por internet



Trabajo remoto



Pagos digitales y sin contacto



Incremento en el uso de canales digitales



Formación a distancia



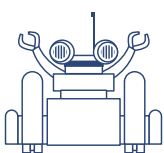
Mayor importancia la formación en profesiones del sector TIC



Entretenimiento en línea



Incorporación de tecnología de impresión 3D



Despliegue del uso de robots y drones